



# ‘Het allermoeilijkste van het ondernemer-zijn is tijdig sturen en bijsturen’

## Workshops en regiobijeenkomsten TuinKeur helpen hovenier en branche vooruit

**TuinKeur staat aan de vooravond van zijn grote najaars- en wintertour door het land. Vanaf medio november staat de traditionele reeks van workshops en regiobijeenkomsten weer op stapel, die tijdens de coronajaren node gemist werden. Deze fysieke bijeenkomsten zijn, naast de een-op-een-coaching en -begeleiding, essentiële activiteiten binnen de dienstverlening van TuinKeur. Zeker nu er allerlei rampspoed op de sector dreigt af te komen, kan het de ondernemer, die er vaak alleen voor staat, vooruit helpen. Jelle Westra legt uit waarom.**

Auteur: Emiel te Walvaart

TuinKeur organiseert jaarlijks een uitgebreide workshopronde. ‘Maar dat was tijdens de coronajaren lastig’, vertelt Jelle Westra. ‘TuinKeur is een organisatie die nogal *out-going* is, we zijn veel *en route*. We hebben vaak gesprekken met hoveniers en doen veel aan coaching en begeleiding van ondernemers. Tijdens corona zat de boel behoorlijk op slot, maar de wereld draaide wel door. Wij konden eigenlijk niets. We hadden geluk dat we vorig jaar tussendoor nog de ledendag en twee workshops konden houden, totdat het niet meer mocht. Toen in februari, maart dit jaar de samenleving weer openging, hebben we in twee à drie weken tijd in heel Nederland vijftien regiobijeenkomsten gehouden. Dat hadden we twee jaar echt gemist. Het fysieke contact blijft belangrijk voor ons.’

Per regiobijeenkomst nodigt TuinKeur 20 tot 25 leden uit bij een lid thuis of op het bedrijf. ‘Het doel is met elkaar kennis te maken en te praten. Zonder agenda krijgen de aanwezigen de gelegenheid te vertellen wat hen bezig-

houdt en welke vragen ze hebben. Dit is een voorzet naar een volgende bijeenkomst.’

### Cijfers en resultaten

Westra vertelt dat er meestal ongeveer vijf van de genodigden daadwerkelijk komen. ‘Dit is een wetmatigheid. Het zijn hoveniers, hè. Ze hebben het allemaal druk. Het is best een uitdaging om deze ondernemers ergens te krijgen.’ Maar TuinKeur gaat de uitdaging weer aan en organiseert in januari en februari 2023 opnieuw zo’n veertien regiobijeenkomsten voor leden. ‘Dan is het doel dat we gaan praten over de cijfers en resultaten van het eigen bedrijf. We spreken af dat de aanwezige leden een bijdrage leveren met hun eigen verhaal en hun eigen cijfers. Dan stellen ze zich misschien kwetsbaar op, maar hierdoor kun je van elkaar leren, zaken verbeteren en processen opstarten. Dit gaan we in elk geval proberen en als er elke keer vier à vijf mensen komen, is dat genoeg. Je moet mensen de gelegenheid geven om te leren en kennis op te doen, maar je kunt ze niet verplichten. Hoveniers zijn lastig te porren voor kennisevents, maar een



Jelle Westra: 'We willen het debat en de discussie stimuleren'



**'Ik ga de discussie niet uit de weg. Ik probeer het gehoor te prikkelen, te enthousiasmeren en iets mee te geven'**

praatje over een nieuwe machine doet het vaak wel goed. Dat zie je in elke sector waar met de handen wordt gewerkt.'

De workshops van TuinKeur, die rond 2007 begonnen, hebben een andere insteek. 'We houden elk jaar vijftien tot twintig workshops door het hele land. We hebben er nu zeventien in de planning. Deze vinden plaats op diverse locaties, zoals scholen. Die willen graag ondernemers in huis hebben. Ook zijn er workshops bij een aantal leveranciers van diverse pluimage. Zo zoeken we verbinding met bedrijven die niet alleen producten willen verkopen, maar ook een actieve rol willen vervullen in kennisvermeerdering in de branche. We kiezen elk jaar een onderwerp en bieden de aanwezigen handvatten met vragen als: wat kun je doen, wat kun je verbeteren, hoe kun je groeien, waar liggen je kansen en mogelijkheden?'

#### Debat en discussie

Westra zelf verzorgt de workshops, die vrij toegankelijk zijn voor zowel TuinKeur-leden als niet-leden. 'Ik hou het inleidende praatje, maar het is geen eenrichtingsverkeer. De interactie staat voorop. Ik werk graag met het programma Mentimeter; dat is interactieve presentatiesoftware. Hiermee kun je de zaal vragen stellen en de deelnemers kunnen via hun smartphone inloggen en actief meedoen. Zo willen we het debat en de discussie op gang brengen. We willen letterlijk benoemen wat er op dat moment leeft. Ik ga de discussie niet uit de weg. Ik probeer het gehoor te prikkelen, te enthousiasmeren en iets mee te geven. Ik vind het een mooie manier om kennis te delen.'

Volgens Westra zijn de workshops dé manier om

met de branche in contact te komen, vooral met die ondernemers die wat willen veranderen. 'Als je een slag wilt maken met je bedrijf of iets wilt oplossen of verbeteren, zoek je waarschijnlijk dit soort discussies op en zoek je hulp. Dergelijke vraagstukken proberen we ook tijdens een workshop aan de orde te stellen. Overigens geven we iedereen de gelegenheid om na zo'n sessie een afspraak te maken, zowel leden als niet-leden. Soms is een vertrouwelijk een-op-eengesprek gemakkelijker. Samen met Lieuwe Westra plannen we zo onze agenda in het seizoen vol!'

De workshops vinden 's avonds plaats en duren zo'n twee uur. De betreffende locatie zorgt voor een hapje en een drankje en er is na afloop gelegenheid om te netwerken of in het organiserende bedrijf rond te kijken. 'Zo zitten we bij Meiburg in Wijchen gewoon in de machinehal, hartstikke gezellig. Het is laagdrempelig en niet te ingewikkeld. Het mooie van deze branche is dat het allemaal niet super-de-luxe hoeft te zijn. Eenvoudig wil niet zeggen dat het niet goed is. Het kan in een conferentiezaaltje in een Van der Valk-hotel, maar ook scholen vinden het geweldig; die willen graag een lijntje met ondernemers.'

De nieuwe reeks workshops heeft als werktitel Bewust Bekwaam. 'Op onze klantendag kwam naar voren dat 70 procent van de aanwezigen zich wat zorgen begint te maken over de huidige ontwikkelingen in de markt. Daar moeten we wat mee doen. We gaan de workshops in met de gedachte dat het nu, met de winter voor de deur, een goed moment is om eens stil te staan bij de actuele ontwikkelingen. Ondernemers zijn normaliter actief; ze zien iets op zich afkomen en handelen daarnaar. Het allermoeilijkste van het

ondernemer-zijn is tijdig sturen en bijsturen.'

#### Vierkantemeterprijs

Westra vervolgt: 'Dit jaar gaan we kort achteromkijken naar de resultaten in de branche van 2021. Het betreft benchmarkcijfers over de omzet, winst en kosten. Hoe ziet het eruit, hebben we nu meer verdiend of niet? Hoe kun je verschillen en verbeterpunten duiden? Vervolgens gaan we kijken hoe je binnen je eigen bedrijf snel kunt vaststellen wat er goed gaat. We hebben hiervoor een methodiek waarmee je snel kunt uitrekenen wat gemiddeld genomen een vierkante meter tuin kost bij jou als hovenier. Het aardige daarvan is: als je te weinig verdient, weet je meteen dat je de vierkantemeterprijs moet aanpassen. Dat moet je ook duidelijk maken in het budgetgesprek met de klant.'

**'Uiteindelijk willen we dat onze branche een sprong naar voren maakt, zeker gezien de huidige verwachtingen'**



### TuinKeur-leden aan het woord

Hoveniersbedrijf De Groene Vingers in Arnhem is al jaren een trouw lid van TuinKeur. 'We kwamen zo'n acht jaar geleden in contact met TuinKeur, omdat we een oplossing zochten voor een hiaat in ons klantenbestand', vertelt Hans Willem Brussee, een van de eigenaren van De Groene Vingers. 'We kregen via Jelle (Westra, red.) een aantal bruikbare tips die resultaat opleverden. We hadden wel fiducia in TuinKeur en zijn toen verdergegaan met deze organisatie. We zijn een coachingstraject in gegaan met nuttige tips en tricks voor de bedrijfsvoering. We werden als het ware aan de hand meegenomen en TuinKeur hield de vinger aan de pols voor terugkoppeling.'

Volgens Brussee zit de kracht van deze sessies in de herhaling. 'Dat is prettig, want je blijft vaak in een bepaalde groef hangen. Omdat iemand daarop wijst, kom je gemakkelijker uit die groef. Zodra je in de gaten hebt dat zaken werken, is het niet zo moeilijk om te veranderen.'

TuinKeur onderscheidt zich met de coaching en het een-op-eencontact met andere partijen, vindt de Arnhemse hovenier. 'Als je wilt sparren, is het fijn om met Jelle te bellen. Hij heeft met veel collega-hoveniers contact en twee weten meer dan een.' Daarnaast vindt hij het samenkomen met andere TuinKeur-leden belangrijk. 'Het is prettig om zaken uit te wisselen, bijvoorbeeld over een machine of hoe je in het werk zit.'

Brussee stelt vast dat de sector een tijd de wind in de rug heeft gehad, maar de vraag is hoelang dat nog doorgaat. 'Ik vermoed toch dat we wat tegenslag gaan krijgen. Dan kan het geen kwaad om samen naar oplossingen te zoeken voor wat er nu op ons afkomt. Want je zit als

ondernemer vaak op een eilandje. De komende workshops en regiobijeenkomsten staan dan ook in onze agenda.'

Marco Booi, eigenaar van Booij tuinaanleg en tuinontwerp in Baambrugge, ging in zee met TuinKeur om een volgende stap te zetten met zijn bedrijf. 'In onze sector is het een beetje: het loopt, we doen het, mouwen opstropen en gaan. Maar misschien moet je eens wat slimmer nadenken over je business. Ik werd behoorlijk getriggerd door Jelle en ben een coachingstraject met TuinKeur in gegaan. Zeven jaar later heb ik er geen greintje spijt van. Het heeft zeker wat opgeleverd: rendabeler werken, anders naar je uren kijken, sparen voor het pensioen et cetera. Niet vaktechnisch, maar juist op ondernemersniveau. Hoe verdien ik wat centjes, hoe blijven we gezond als bedrijf?'

Booij werkt een dag in de week in de tuin; de rest zit hij op kantoor. Dan is hij aan het tekenen, rekenen, heeft besprekingen, doet de werkvoorbereiding, maakt offertes en stuurt zijn medewerkers aan. Er werken zo'n twaalf hoveniers buiten. 'Dit soort werkzaamheden pak ik tegenwoordig veel slimmer en efficiënter aan. Niet zomaar aan de slag gaan zonder na te denken.'

Volgens Booi is een veelgehoorde klacht dat hoveniers in drukke periodes minder goed communiceren. 'Dat kan veel frustratie bij klanten geven. Daar hebben we nu ook meer aandacht voor. We gaan meer in gesprek met de klant, want een goede relatie is gunstig voor de lange termijn.' Hij kijkt uit naar de komende bijeenkomsten van TuinKeur. 'Ik vind het fijn om te horen hoe andere hoveniers het doen. Een kijkje in de keuken van een collega, daar leer je weer van.'

Als laatste komt de vraag aan de orde hoe ondernemers aan de slag kunnen nu de verwachtingen voor 2023 onder druk staan, vertelt Westra. 'Wat zijn de kansen voor de branche en voor je eigen onderneming? Want hoe je het ook wendt of keert, er komt veel op ons af. De problematiek die er nu is, zal niet snel veranderen. We hebben een energieprobleem en een stikstofdossier dat niet opgelost wordt, evenals het personeelsprobleem. Bovendien maakt de consument die zich zorgen; het consumentenvertrouwen zakt als een baksteen. Er is een inflatie van hier tot Tokio en iedereen roept om reparatie. Maar als de cao-lonen met tien procent omhoog gaan, stijgen de prijzen ook met dat percentage, dus

alles blijft duur. Eigenlijk keert de wal het schip. De vraag is: wat kan ik er intern aan doen? Hier liggen voor onze branche veel mogelijkheden. Meer cijfers bijhouden, want meten is weten. Meer automatiseren, meer uren declarabel maken, veel meer focussen op hoe we het doen, niet op wat we doen. Deze boodschap verkondig ik al vijftien jaar. Je moet de focus van de ondernemer voortdurend benoemen, omdat het heel moeilijk is om het gedrag te veranderen. Je moet een koers uitzetten en een visie vaststellen. Gedragsverandering is vaak een lange weg.'

De eerste workshop is gepland voor medio november en eind februari 2023 vindt de laatste

plaats. 'Uiteindelijk willen we dat onze branche een sprong naar voren maakt, zeker gezien de huidige verwachtingen. Het heeft geen zin om te klagen over wat je allemaal overkomt. Je kunt beter handelen dan afwachten. Je moet mensen prikkelen tot nadenken en doen. Zo is het geweldig om te zien wat een-op-eencoaching kan doen om bedrijven te laten veranderen. Daarbij is de vertrouwensrelatie die we opbouwen essentieel.'

